

# 最新农行竞聘演讲(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 农行竞聘演讲篇一

大家好！

首先感谢公司给我提供这个介绍自己的机会和展示自我的平台。

我叫xx，xx年9月出生，中共党员，本科学历。

xx年参加工作，1994年10月进入公司，xx年10月至xx年6月从事驾驶员工作，xx年7月至xx年10月任拱北分公司21路、56路线长，xx年10月至xx年12月任拱北分公司车管员并协助调度工作，xx年12月至今任拱北分公司三车队车队长。

多年来获得的荣誉，xx至xx年连续六年被评为公司先进工作者；1996年被评为珠海市“96”中国国际航空航天博览会交通运输先进工作者；xx至xx年连续两年被评为公司标兵；xx至xx年连续两年被评为优秀共产党员；xx年被评为优秀共产党员；xx年度业绩考核评为优秀。

将自己在珠海公交工作多年来的工作体会与大家分享，同时希望得到一个个人能力发挥的平台，更好地为公交事业出力。

1、本人政治素质过硬。身为中共党员，有强烈的组织纪律观念，坚决服从公司及领导安排、指挥，有强烈的责任心，追

求上进。

2、本人诚实做人。尊重上级，团结同事，乐于助人，上下级关系及同事关系融洽，多年来受到同事的好评，容易被员工接受。

3、踏实做事。爱岗敬业、乐于奉献、忠于职守，工作上吃苦耐劳，业务上勤学好问，注重实效，经常与司机、工一起探讨解决工作中出现的问题。

4、自03年起，通过担任分公司线长、车管员、调度员、车队长等多个基层管理岗位的锻炼，掌握熟悉分公司业务、运营流程、安全服务工作要求和参与事故处理。工作多年来受到分公司的肯定和公司表彰。

5、协调和执行力强。在担任分公司基础不同的管理岗位工作过程中，发挥自己的特长，运用与公安、交警等部门的人脉关系，为解决线路和分公司出现的一些棘手问题；同时在与员工沟通过程中，以自己的方法，建立了工友感情，在贯彻执行公司和生产计划过程中，比较顺利。

1、做好分公司经理的助手和参谋，开展分公司的日常管理工作，保持高度的工作热情，做好分管的工作。

2、根据分公司的实际，重点抓好驾驶员的安全思想，以提升驾驶员素质，提高服务质量为工作目标。

3、以当前开展“创文”和“行评”为契机，找准安全服务工作薄弱环节，抓好分公司安全服务管理基础工作，做好员工服务思想的培养；注重线路管理细节，扎扎实实把基础夯实。

4、协助经理组织制定好分公司的生产计划和具体营运方案、协调抓好车间工作和车辆维修计划；深入线路和生产一线调研，解决工作中实际问题，为一线员工排忧解难；做制度的执行者，

做员工的贴心人。

如果我能竞聘成功，我一定珍惜公司给我的机会，努力工作，实践设想；如果竞聘不成功，我不气馁，我会一如既往的在本职岗位上奋发努力，不断提高自己。

谢谢！

## 农行竞聘演讲篇二

大家好！我叫辛世贤，现年38岁，大学文化，中共党员，1996年8月，分配到我公司变电工区工作，1997年3月调到生产技术部工作□20xx年以来担任生产技术部副主任职务。

### 一、学历达标，专业对口。

在大学期间，我学习的是电气技术专业，所学课程涵盖了我公司大部分的生产业务知识，在专业技术方面，我能做到游刃有余。

### 二、工作踏实，思想进步。

1995年在校期间，因思想进步，表现突出，我光荣地加入了中国共产党。参加工作之后，我始终坚持服从领导，团结同志，扎实肯干的工作作风，发挥党员的先锋模范带头作用□20xx年至20xx年，我连续6年被评为我公司先进个人□20xx年至20xx年，连续5年被评为我公司优秀共产党员□20xx年荣获“保定农电系统百名标兵”荣誉称号□20xx年，被蠡县县委评为优秀共产党员。获得以上这些荣誉，是领导和同事们对我所做工作的肯定。

### 三、经验丰富，业绩突出。

我从事生产工作已经有15个年头，经过多年的学习和锻炼，

自己的业务技术能力、组织协调能力都有了很大的提高，在第一、二、三期农网改造过程中，我负责10kv及以下工程的勘测、设计等工作，历经八年，圆满完成了任务，得到了领导的肯定与好评。20xx年以来，我负责农网完善工程建设工作，在整个团队的共同努力下，年终综合评分取得了保定地区第五名的好成绩，我公司也因此被评为“农网完善先进单位”。领导的信任给了我积极进取的动力，工作的历练给了我勇挑重担能力，我时刻践行着自己的座右铭——实实在在做人，勤勤恳恳做事。

1、带出一个好团队。团队精神是企业发展的灵魂，充分发挥团队精神，是做好部门工作的关键，带出一个好团队，是对部门管理者能力和魅力的考验，我深谙此理！所以，我会以打造好一个优秀的团队为目标，首先严格要求自己，做好表率，以先进的思想引导员工，以榜样的力量带动员工，以高尚的品德影响员工，充分发挥员工独特的优势与才能，建立起为了实现“共同的目标”而奋斗的价值观，互相支持，团结协作，心往一处想、劲往一处使，打造出一支具有凝聚力、战斗力、积极向上的优秀团队。

2、讲大局，注重合作。树立全局观念，把讲大局、讲协作、讲奉献作为最基本的工作方法，多从公司整体利益出发，积极为基层服务，与各部门密切配合，团结协作，将全局的工作当做一盘棋来抓。

3、做一名好助手。当好领导的参谋助手，工作中多请示、勤汇报，敢于表达自己的看法，多提合理化建议；对领导交办的工作做到事事有回音、件件有落实；坚持做到不越权、不越位，让领导和同事们满意、放心！

我愿意接受领导对我的挑选，我想对大家说：请——相信我！我会以身作则，带领团队，为蠡县供电公司健康稳步的发展做出自己应有的贡献！

谢谢大家！

## 农行竞聘演讲篇三

大家好！

今天我怀着激动的心情，参加市分公司领导班子职位竞聘，不管是否成功，我觉得都是我最大的幸运和机遇，这充分表明了各位领导、各位同志对我的期望、支持和关心，这种机会对我来说是第一次也是最后一次，我想努力吧！

### 一、我的基本情况

本人叫，\*年\*\*月出生在一个贫苦的农民家庭，大学本科文化程度，中共党员，\*年\*\*月在地方组织推荐下到部队服兵役，在部队期间由于个人努力、组织关心，我从一名普通士兵成长起来，历任班长、排长、连长、副营长，成为一名合格的军事指挥员，\*年转业分配到中国人民保险公司 县支公司，在组织的信任和同志们的关心支持下，先后担任股长、经理助理、副经理，\*年\*月任支公司经理、党组书记，\*\*年选任\*\*县政协常委。

### 二、我的竞聘优势

1、自身综合素质的优势。我有一颗忠于人保事业激情燃烧的心，鼓舞着我始终保持奋发有为的精神状态，多年来，我一直从事着管理工作，无论是在部队或是地方，我都能以高度的事业心和责任感来严格要求自己，兢兢业业工作、堂堂正正做人，服从于工作、服从于全局，在不同的工作岗位上都做出了突出的贡献，在部队先后荣立个人三等功3次；所领导的连队被北京军区授予精神文明先进单位并记集体3等功1次；到地方任公司一把手以来，个人先后受到各级嘉奖，被评为省分公司优秀党务工作者、先进个人，\*年被\*\*市政府授予五一劳动奖章，\*年被授予优秀管理者奖章。支公司连续\*年被

授予\*级文明单位，\*级服务质量奖，\*诚信单位，\*五一劳动文明班组，分公司先进单位、先进基层党组织，连续数年被县委、县政府评为目标考核一等奖，行风建设“二十强”单位等等。任职以来，公司无论从管理还是到业务发展，年年都有提高，险种结构调整非常合理，几年来带领\*\*公司上缴利润近\*万元。

我在不同的工作岗位上干出了一定的成绩，受到各级领导、公司员工的一致好评和认可。

2、学习能力的优势。我在工作后仍然坚持学习，积极参加各类学习和培训，不断提高自己的管理水平和专业水平。长期的学习养成了我较强的自学能力，并能把学到的东西灵活运用于日常管理工作之中，真正做到了学用结合。在抓好个人学习的同时，我以实际行动及带领全体员工参加各类学习、培训，即使工作再忙，只要是组织的培训，我都要求员工参加，并给予一定的自学奖励资金。现在，\*\*公司\*\*名正式员工，本科学历已达5人、大专\*人、初中\*人。

3、有丰富的工作经历。长期工作在基层展业一线，对基层工作有较深的了解和管理经验，并能处理好各种实际问题，同时本着“以管理制度约束人，以政治思想激励人”的宗旨，公司制定了一系列规章制度。任职几年来，未发生任何违规和责任事故。

4、有较强的协调能力。不管是内部或外部出现的各种问题都能很快的得到解决并有很好的结果，公关协调能力较强，与地方政府、各职能部门和保户之间的关系密切。几年来，支公司业务年年有增长，市场份额稳居在90%以上，险种结构调整最合理化，车险业务占业务总量52%，非车险48%，每年都能不折不扣的完成上级公司下达的保费任务和利润指标。

三、竞聘后的设想

如果这次我未能竞聘成功，说明我在某些方面还没有达到组织和群众的要求，但我将继续为人保发展做出自己应有的贡献。如果我竞聘成功，不仅是我人身追求、自我提高的体现也使我有机会进一步奉献人保事业，服务他人。

我的具体工作设想是：

1、认真学习，努力钻研业务，尽快进入角色。走上新的工作岗位，首先开展调查研究、结合业务发展实际，迅速开展工作，要想当好一位领导，首先是要学会先做人后做事，虚心向老领导、有工作经验的同志学习，打开工作局面，提高工作的准确性，减少盲目性。

2、摆正位置，当好助手，积极推进观念创新和机制创新，当好总经理的助手，密切联系群众的桥梁，做好参谋，从方方面面想细做细，关心干部职工的疾苦，帮助他们解决实际问题，做到经常交心、谈心，促进他们振奋精神，投入工作。

作为副总经理，首先要摆正位置，正确处理好正职和其他副职的关系，既要尊重领导，顾全大局，又不能事事依赖、胆怯盲从，唯唯诺诺。其次，按照分工，明确自身职责，坚持集体领导下的分工负责，创造性的开展工作。

3、当前在人保公司内部，要积极推进观念创新和机制创新，树立“以人为本”的管理思想和“以市场为导向，以客户为中心”的经营理念。作为来自基层经营单位的负责人，更要充分认识到人才的重要性，要提请总经理室关注员工的合理要求，为员工设计职业生涯，能让员工根据自身特点选择发展道路，要引导员工树立正确的市场观念和竞争观念，有市场才有繁荣，有竞争才有进步，但市场不相信眼泪，竞争不同情弱者。要将以产品为中心的推销观念转变到以客户为中心的营销观念上来，充分满足不同层次客户的个性化需求。要积极适应现代企业制度的要求，建立民主科学的决策机制、高效有序的运作机制、规范严格的监督约束机制和科学合理

的激励机制，提高公司运行效率，降低公司运营成本。

4、在认真分析\*\*地区、\*\*地区，乃至现状，找差距，找问题，就分管的工作制定出详细的计划，明确目标。在业务发展上，要抓住非车险业务发展，积极实施差异化的经营策略，大力发展以责任险为龙头的新险业务、以家财险为主体的分散性业务和以工程险为代表的高风险业务，重点抓好个体私营经济保险服务和“第三领域”保险业务，为业务发展培育新的增长点。在营销管理上，要强化营销观念，制定市场营销的长远规划，加强营销队伍建设，加快营销方式创新，以适应保险发展的新形势。在“三个中心”建设上，要在现有组织架构的基础上，进一步发挥信息技术的支撑作用，简化内部流转程序，提高内部流转的自动化，提高工作效率，降低运营成本，以适应保险经营的“微利”时代。

5、采取措施，真抓实干，务求实效。作为一名副总经理，我一定要认真贯彻总经理室意图，深入实际，关注市场，根据市场变化及时采取措施，主动寻求对策，提高公司的反应能力和应变能力。二是要积极指导、配合和帮助基层公司制定业务计划，确定展业重点，锁定展业目标，并要身体力行，协调、疏通有关工作环节，解决有关具体问题，营造良好的展业环境。三是建议设立“创新奖”，对在组织创新、业务创新、技术创新和管理创新上有突出贡献的干部员工，给予一定的精神和物质奖励。

6、密切联系群众，严格要求自己。在新的工作岗位上，我要不断加强学习，牢固树立正确的人生观、价值观和权利观，依靠集体，尽职尽责，视权利为责任，视职位为服务，坚持廉洁奉公，奉献人保，努力做实践“三个代表”重要思想的楷模，锐意进取，开拓创新，做好总经理的参谋助手，将\*\*公司的各项工作不断推向前进。。

谢谢！



## 农行竞聘演讲篇四

尊敬的各位领导，各位评委大家上午好！

首先，请允许我借这次发表竞聘演说的机会，向多年来在工作、生活上给予我关怀、指导、帮助的各位领导和同事们表示衷心的感谢。自从参加工作以来，我虚心聆听领导的教诲与指正，认真服从上级的安排与要求，自觉接受全体员工的监督与批评，与农合行一道学习、成长、壮大。可以说，农合行不仅给了我工作岗位，给了我工资福利，给了我美好的生活，而且给了我知识和经验，给了我能力和自信，给了我进步与理想。

面对农合行改革大潮，我不能袖手旁观，不能逃避退缩，的选择就是主动参与，勇挑重担，自觉承受更大的压力，主动承担更大的责任，把在农合行学到的知识，掌握的经验，锻炼的能力和培养的自信奉献给农合行，以更好的表现和更优秀的成绩报答领导和同事们的厚爱和支持，也想借助这个平台实现追求进步，超越自我的人生理想。正是基于这种考虑，我鼓起了勇气，站在这里接受各位领导和同志们的考验和评判。

一是具备扎实的财务知识，熟悉合作银行内外勤业务，这有助于一个支行长在日常的管理工作中处理事情更加得心应手，也更好地协调内部关系、实行精细管理。

二是工作经历丰富。在信息科几年的工作中积累了较为丰富的实践经验。

三是具备较强的人际交往能力、亲和力。参加工作十多年来，我先后从事过企业财务、保险业务、银行业务等工作。每到一处，我都能和周围同志融洽相处、打成一片。每到一岗位，客户总会给我一个较好的评价，间接、直接地都能从客户那里听到对我亲和力地认可。这些，都有助于今后工作的

顺利开展。

四是工作面前有股“闯劲”和“干劲”我一直把“爱岗敬业、开拓进取”作为自己的座右铭，无论干什么，都把事业放在心上，责任担在肩上，尽职尽责，埋头苦干，全身心地投入。多年来，组织上的培养，领导和同事们的支持和帮助，造就了我敢于坚持原则，主持公道，秉公办事，作风正派，求真务实，胸怀宽广，谦让容人，善于听取群众意见的品格。我始终认为，干好事业靠的是忠诚于事业，靠的是一丝不苟的责任心。在关键时候，我从不缩头缩尾，有一种敢闯、敢作、敢为的精神。

五是有着较强的沟通协调能力和组织管理能力。在二年的保险营销期间，由于年轻社会关系少，我总能和同事一起将陌生的客户营销成功，从中我学到了不少团队管理的经验。在平时的日常工作中，我也能尽己所能协助领导出点子、协调相关工作。

六是业务方面有股“钻劲”。在长期的银行工作中，无论是在业务学习中，还是在业务管理上，我都坚持走到哪里就学到哪里，向领导们学习，向向同志们学习，向实践学习，以肯于钻研的学习精神，不给自己留疑问，无愧于领导和同志们的理解和信任。我感到自己在业务工作中积累了一套较为成熟的思路与方法，在管理和改革中也有自己的见解和方法。如果有幸得到各位领导和同志们的信任和支持，我将迅速找准自己的位置，尽快进入角色，认真履行职责。

七是具备强烈的责任心和吃苦耐劳的精神，身体健康、勤于学习。身体健康是革命的本钱。工作之余，我一直没有放松自身素质的提高，日常的业余时间我经常订阅金融书籍，关注金融动态，经常收看经济纠纷判例，以利于控制放贷风险。

如果我竞聘成功，工作思路是：我将从以下着手：

## 一、率先垂范。

“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

## 二、做员工的表率。

“村看村，户看户，群众看干部”。作为基层行的领头雁，支行行长的一言一行都会在职工中产生不同的影响。因此，要尤其注重自身的修养，以身作则。要有坚定的政治立场、较深的理论修养、较高的业务素质，要廉洁自律、勤政为民；要正直诚实，吃苦耐劳；要以实际行动和高尚的品格为全行员工树立榜样，引导全行员工开拓进取。

## 三、“抓大放小”。

“抓大”，即抓住全行的中心工作和主要工作，抓住关键问题和主要矛盾，突出重点；“放小”，即将日常性、事务性、执行性的工作交与副职、相关部门和人员，充分发挥副职和中层骨干的作用。“抓大放小”可将行长从繁杂的日常事务中解脱出来，集中精力致力于全行重大问题的决策和处理。同时还可以充实副职工作，锻炼中层干部和普通员工，给他们以施展才华的机会，激发职工的工作创造性支行行长竞聘演讲稿。

## 四：对内协调：

一个好的管理者除了对下属严格要求，严密制度，严守纪律的大胆管理，还应讲究领导的艺术。我认为，要把客户当“上帝”，首先要把员工当“上帝”。因为，客户对农行

的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会把提高员工的素质，调动员工的积极性和创造性，把建立融洽的人际关系，放在各项管理工作的首位。

多层面、多角度地善待员工，努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。管人不整人，用人不疑人。以共同的目标团结员工，以有效的奖惩激励员工，以自身的行动带动员工。我将用真情和爱心去善待我的每一位同事，给他们充分尊重，给他们一个宽松的发展和创造空间。从而在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我所属的部门成为一支充满活力和战斗力的和谐团队。

## 五、自我激励。

在市场经济体制下，自觉地杜绝拜金主义、享乐主义，攀比心态。工作上加大干劲，生活上多些“约束”。随时了解掌握职工的思想动态，对先进优秀的员工要树典型、立榜样，扩大影响，激发被表彰者内心的自豪感，从而促使其向更先进的行列迈进。其二要营造公平、民主、和谐、择优的工作环境，建立“能者上、平者让、庸者下”的用人机制，努力改善和提高员工的福利待遇，让员工在自己的工作中有发言权，从而激发员工的主人翁意识和集体归属感。

## 六：对外营销：

在金融体制改革不断深化，竞争日趋激烈的形势下，要保持我行各项业务的稳步发展，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我把坚持开展以客户为中心的优质服务作为其重要手段，在创造良好的社会形象的同时，要求业务人员提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务。我将坚持巩固老客户，再发展新客户原则，我会逐一拜访大户，巩固关系。

在办理业务中关注中户，并尽可能给予方便，对于小户，我将有选择的关注，努力让小户变中户，中户成大户，大户变成稳定得客户。从稳健中求发展，从创新中寻突破。

七、尊重员工的人格。具体做好三个方面：

一是作职工的贴心人。人与人之间最宝贵的是相互理解、尊重和信任。要以生活上的关心换得工作上的安心，以诚心换爱心。要广泛征求和取得员工的意见和建议，诚恳接受员工的批评与监督。

二是正确把握鼓励与批评。任何时候都不伤害职工的自尊心。对完成任务、工作有起色的员工，及时给予肯定，增强其自信心；对因非主观原因造成失败的员工，不要求全责备，要鼓励，让他感到领导对他的工作是理解和支持的；对确因主观原因使工作受到损失的员工，批评要有节制，重在思想疏导，不能不分场合、对象，采用有损其自尊心的语言和语气，要让员工认识到自身的错误而又不背上思想包袱。

三是坚持正确的用人原则。坚持任人唯贤，反对任人唯亲、拉帮结派；选拔任用于部要看主流，不一叶障目，要重用群众公认、有工作实绩、为民说话的干部。

八、加强学习。学习的内容主要三方面：

一是学习金融知识，针对自己不足之处，刻苦钻研，通过自学、函授等方式加强金融基本知识学习，积极研究金融政策，正确把握我国金融改革发展动向，提高自己专业知识水平，把自己培养成真正的银行家；二是学习相关知识，金融是特殊行业。凡是经济领域范围的部门知识都要有一定了解，主要包括税收、财政、法律法规、市场经济、电脑基础知识等，提高自己综合素质。三是学习政治理论，马克思哲学知识，提高自己政治觉悟，政治敏锐性和思想境界。通过学习，不断促进自己政治素质支行行长竞聘演讲稿。

作为一名合行员工，是党和国家、是社会和人民培养了我，是合行让我逐渐成熟，努力工作，回报社会，振兴合行也就成了我最真实的、发自内心的愿望和人生理想，而这也正是我参加这次竞聘演讲的源动力，尊敬的领导和各位评委，请给我这次机会，我会尽自己的能力去管理好这个团队，为今后的达标、升级打造一支强有力得生力军。我相信：世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，励精图治，立足本职，专研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

## 农行竞聘演讲篇五

竞聘演讲稿大全，竞选职位要经过竞聘，以下的竞聘演讲稿范文，欢迎阅读借鉴。

尊敬的各位领导、各位评委：

卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着4年的银行工作经验，今天我满怀信心和激情的走到演讲台上参加客户经理的竞聘，自信有能力挑起这份重担。

下面，我先简单的介绍一下自己

我叫\*\*，\*\*出生，团员，现任广州市中国建设银行黄埔支行属下网点\*\*支行现金柜员。

我于\*\*年从广州市黄埔成人中等专业学校毕业，\*\*年进入港湾支行，\*\*年进入\*\*支行工作。

今天之所以走上讲台，参加竞聘，并非仅仅只是受到拿破仑

那句“不想当将军的士兵不是好士兵”的名言所激励，更主要的是觉得作为一名有理想抱负和责任感的当代青年，一名有志于为金融事业建功立业的青年，我应该义不容辞地站出来，接受领导和同志们的挑选。

当然，如果有可能的话，希望在新的岗位上施展才能，为推进建行事业的发展做出更大的贡献。

我的竞聘条件有：

第一、我具有较强的沟通、组织、协调能力。

我性格外向，喜欢和人沟通，语言表达能力较强。

通过几年来的锻炼，使我具备了较强的沟通协调能力。

在办理业务时，我能够对各种应急事件和矛盾，做出及时、妥善的处理，对潜在客户我也能主动的上前沟通，及时了解客户的需求，并尽力满足客户的需求。

因此，从沟通、组织、协调能力而言，作为客户经理，我可能算是一块可造之才。

第二、我年轻好学，具有较强的学习适应能力。

我年轻，有活力，并且勤学好问，悟性较强。

在实际工作中，勤于思考，善于钻研，十分注重在实践中不断丰富和扩充自己的知识体系，使自己很快地适应了不同的工作岗位的需要。

自己虽然学历不高，但由于长期的学习积累，使我拓宽了思路、开阔了眼界，具备了客户经理工作所必需的丰富的理论知识和熟练的业务技能。

我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

第三、我具有严谨细密扎实高效的工作作风。

工作四年来，使我养成了良好的工作态度，培养了我严谨细密的工作作风，这些为我做好下一步工作提供了可靠的保障。

金无足赤，人无完人。

在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给评委。

那就是我年轻，处理矛盾的经验不足。

我将充分依靠行里老同志丰富的阅历和经验，虚心求教，加以弥补。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

一是真诚讲团结。

多年的工作经历，使我认识到同事之间，支持、谅解和友谊比什么都重要。

在团结方面，我一定要摆正位置，正确认识和看待自己。

在生活上多关心同事，做到多理解，多鼓励、多支持。

努力把客户部的员工队伍带好，团结他们一道工作。

二是抓营销，促进业务快速增长。

我的初步设想是做好“五个一”。



这五个一是，打牢一个基础，即业务基础；坚持一个中心，即以优质客户为中心；做好一篇文章就是做好优质客户营销这篇文章；筑好一堵墙就是筑好高端客户业务风险防火墙；达到一个目的就是要达到建设银行与客户的双赢。

三是做好服务营销工作。

在与高端客户的交道的过程中，服务营销已越来越显得重要了，怎么做好服务营销工作至关重要。

为此，我将根据目前我行的情况，树立全新的服务理念。

我们的所有工作都应始于客户需求，终于客户满意，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的产品。

一切服务先于需求而动，以优质的服务赢得客户，加强服务营销工作的重视程度，把服务营销提到一个重要议程。

另外，我还将加大挖掘潜在客户的力度，培养自己和员工发掘潜在客户的敏锐性，为做好服务营销工作提高保障。

记得香港首富李嘉诚说过，他在用人方面不喜欢“大材小用”，也不喜欢“量才适用”，而是喜欢“小材大用”。

因为“大材小用”纯属浪费，“量才适用”容易让人自满、使人懒惰，只有“小材大用”才有利于激发员工的潜能，促进工作的创新，从而达到事业和个人的共同发展的目的。

如果各位领导、各位评委、各位同仁给我一个“小材大用”的机会，我将尽我所能，做好客户经理的工作！请领导信任我，考验我。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位代表：大家好！

我叫，现年38岁，大专文化，主管护师。

1984年7月卫校毕业，分配到县人民医院从事护理工作，1996年省医科大学函授高护班毕业，同年晋升为主管护师，先后在内科、外科、儿科、传染科从事临床护理工作。

1996年走上护士长岗位，分别在儿科、传染科、外二科担任护士长。

我竞聘护士长有以下几方面的优势：

- 1、热爱护理工作，爱岗敬业，具有为护理事业献身的崇高思想和较高的政治素质。
- 2、有21年临床护理和近10年的护理管理经验，在配合医生对急危病人的抢救方面积累了较为丰富的实践经验，具有较高的护理业务水平和灵活的管理方法。
- 3、有健康的身体和充沛的精力。
- 4、有较强的组织、协调、指挥能力，善于处理医护、护护、护患及兄弟科室之间的关系。

任期目标：

- 1、以病人为中心，提高病人的满意度。
- 2、加强护理管理，提高护理质量。
- 3、增收节支，提高经济效益。

主要措施和方法：

让病人满意是医院工作的核心，病人满意度的提高，实质上是建立病人与医院的诚信关系，只有病人满意才能使满意的病人成为医院的忠诚顾客，医院拥有忠诚顾客越多，并通过他们的口碑传播，可以提升医院形象，扩大医院的知名度，影响其它病人，随之而来的是患者的复诊率和就诊率的提高，医院的市场份额才能稳定。

怎样提高病人的满意度?关键在于能否提供高超的医疗技术和优质的服务。

首先要给病人以人文关怀，一切从病人的需要去思考问题，建立关心人、尊重人的理念。

其次，以热情、亲切、温暖的话语，理解、同情病人的痛苦，使病人感到亲切、自然，用住院须知的形式，介绍医院的环境、各种规章制度、病人应有的权利和义务。

加强与病人的沟通，通俗易懂地解释疾病的发生、发展，详细介绍各种检查的目的、医嘱用药的注意事项，仔细观察病情变化，配合医生抢救急危病人，掌握病人的心理状态，制定人性化、个性化的护理措施，及时评估护理效果，让病人参与到治疗、护理中，消除紧张、焦虑情绪，使病人产生一种安全感、满意感。

再次，从病人敏感的一日清单入手，将收费项目、标准做详细的说明，使病人能够明明白白消费。

只要坚持以病人为中心，以病人的满意为核心，以病人的需求为目标，提供优质的个性服务，医院的经济效益和社会效益才能获得双丰收。

提高护理质量关键是人力资源的管理和护理质量的控制。

1、落实各种规章制度，明确各班职责。

善于用制度和标准管人，做到常督促、勤落实。

2、建立量化的护理质量考核标准和护士评价标准，用数据说话。

通过考评可以了解护理中存在的薄弱环节，掌握各级护理人员状况，有的放矢的进行相关知识和技能培训，做到人尽其才，才尽其用，最大限度地发挥护理人员的作用，全面提高护理人员的整体素质。

3 “以人为本”关心、爱护、尊重、理解护士，以诚相待，激发护士的工作热情，让护士心身愉快地投入工作，只有这样，我们才能给病人以灿烂的笑容。

增收节支，提高经济效益。

增收方面：熟练掌握各项收费标准，用活用足收费政策，把该收的钱一分不少收回来，多开展护理服务项目，加强催款力度，避免病人欠费现象。

节支方面：尽量减少水电、各种一次性消耗材料及药品的浪费，特别注意科室医疗设备的维修与保养，确保正常运转，为科室创造最大的经济效益。

过去，我的工作态度和能力大家有目共睹，担任护士长期间，科室经济效益明显增长，病人满意率大于90%，无医疗事故和病人因护理方面的问题投诉。

如果领导信任我，假如大家给我机会，我一定会做一个优秀的`护士长。

谢谢！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!非常感谢你们能给我这个参与竞聘的机会,今天,我本着锻炼自己,为大家服务的宗旨站到这里,竞聘财务经理职位,希望能得到大家的支持。

我□xxx□毕业于xxx大学金融专业,并于20xx年就读于xxx学院,获得了会计本科学历。

因此无论在哪个工作岗位,我认为我都是称职的,除了有你们大家的支持外,很重要的一个原因是因为我热爱财务工作,因为热爱,所以我很勤奋,对工作很投入,因而也取得了一些成绩,曾多次被评为“财务部优秀员工”。

虽然这些成绩是过去的,不能代表一切,但是在这里,我仍然可以自信地说:我是财务经理职位的最佳人选。

第一、强化资金管理工作的。

资金管理是财务管理的核心,近两年来,我部财务一直在做积极的尝试,包括“内部结算帐户”、“网上银行”、“内部资金市场”、等措施的出台和实施,取得了一定的成效,但我想,资金一天不能回位,我部资金紧张的压力便难以得到有效缓解,因此加速回收应收帐款、谨慎拓宽融资渠道将是财务部今后较长一段时期内的重点工作。

强化会计信息决策职能是指在完善会计基础工作的同时,进一步提高会计信息质量,为领导经营决策提供更加全面、更为系统的会计信息资料;费用控制职能需要结合预算管理工作来做,不再多说,而对项目的成本管理工作,我部于去年推行的“效益清算制度”,其积极效果较为明显,今后财务部还将进一步加大此项工作的力度。

第三、提升会计岗位职能,优质高效完成财务各项业务工作。

财务部日常事务较多,包括:出纳报销、会计核算、财务报

告、固定资产管理、各类保函、税收、预算编制等等，如何较好地完成这些工作，我想首先应建立明确的岗位职责，充分利用有限的人力资源，合理分工各项业务。

其次要制定严格的岗位工作标准，并将职责落实到位，建立部门工资奖惩办法也是确保业务质量提高的有力措施。

第四、积极应对新时期的诸多挑战，在新阶段的工作中不断锤炼自己，努力调整自己的知识结构和专业视野，提高个人综合素质，为科室其他成员做好榜样。

总之，如果这次竞聘成功，我一定会加倍珍惜，在不断提高自身修养素质的同时，带领财务科全体同事，将我处财务管理水平提升到一个新的高度。

“只有竞争才会激励自己不断进步”，有了今天这样的一次机会，即使不能担任，也是优胜劣汰的自然选择，说明我自身条件与该职务的要求有些差距，我会冷静地接受这个事实，也会为财务部感到由衷的高兴，我相信能够胜任这一职务的必将是财务部最优秀、最能胜任该职位的人员，这是财务部的收获，也是这次竞聘改革的目的所在，而我本人也将借此机会好好反省一下自己的弱项，并在今后的工作中积极寻求新的发展机会。